

(証券コード：9272)
2020年2月14日

 **ブティックス株式会社**
Boutiques, Inc.

2020年3月期
第3四半期 決算説明資料



01 2020年3月期 第3四半期決算概要 P. 2

02 事業別の状況 P. 9

参考資料 P.19

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。なお、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料において提供される情報を更新・修正する義務を負うものではありません。

2020年3月期 第3四半期 決算概要



- ◆ BtoCからBtoBへの事業構造の転換が進む
収益性の高いBtoBにリソースを集中配分
収益性の低いBtoCの譲渡を決定
- ◆ 展示会事業は、
全ての展示会で予想を大幅に上回る着地
- ◆ M&A事業は、
案件大型化により成約が長期化し予想未達

第3四半期（累計） セグメント業績ハイライト



◆ BtoB事業は増収増益、BtoC事業は大幅に収益性改善

		2020年3月期 (3Q累計)	2019年3月期 (3Q累計)	前年同期比
B t o B 事業 ◆商談型展示会 ◆M & A 仲介	売上高	597百万円	540百万円	+10.6%
	セグメント利益	142百万円	118百万円	+20.3%
	セグメント利益率	23.8%	21.9%	—
新規事業 ◆CareTEX365 ◆海外事業	売上高	2百万円	—	+2百万円
	セグメント利益	△21百万円	—	△21百万円
	セグメント利益率	—	—	—
B t o C 事業 ◆eコマース	売上高	174百万円	355百万円	△51.0%
	セグメント利益	△1百万円	△27百万円	+26百万円 収益性改善
	セグメント利益率	—	—	—

第3四半期（累計）業績ハイライト



◆ BtoC縮小で減収、業容拡大に伴い地代家賃等の間接費増加で減益

	2020年3月期 (3Q累計)	2019年3月期 (3Q累計)	前年同期比
売上高	774百万円	895百万円	△121百万円
営業利益	△88百万円	△71百万円	△17百万円
営業利益率	—	—	—
経常利益	△87百万円	△74百万円	△13百万円
経常利益率	—	—	—
当期純利益	△65百万円	△48百万円	△17百万円
当期純利益率	—	—	—

2020年3月期 業績予想修正



◆ 適時開示基準以内だが、現在の進捗状況を反映し業績予想修正

	2020年3月期 (2020/2/14時点)	2020年3月期 (2019/5/13時点)	前回 予想比	2019年3月期	前期比
売上高	1,400 百万円	1,459 百万円	△4.0%	1,435 百万円	△2.4%
営業利益	200 百万円	254 百万円	△21.3%	123 百万円	+62.6%
営業利益率	14.3%	17.4%	—	8.6%	—
経常利益	200 百万円	254 百万円	△21.3%	121 百万円	+65.3%
経常利益率	14.3%	17.4%	—	8.4%	—
当期純利益	150 百万円	176 百万円	△14.8%	82 百万円	+82.9%
当期純利益率	10.7%	12.1%	—	5.7%	—

2020年3月期 セグメント別の見通し



◆ BtoB事業は増収増益、BtoC事業は大幅に収益性改善

		2020年3月期 (2020/2/14時点)	2019年3月期	前年度比
B t o B 事業 ◆商談型展示会 ◆M & A 仲介	売上高	1,177百万円	993百万円	+18.5%
	セグメント利益	460百万円	384百万円	+19.8%
	セグメント利益率	39.1%	38.7%	—
新規事業 ◆CareTEX365 ◆海外事業	売上高	3百万円	—	+3百万円
	セグメント利益	△22百万円	—	△22百万円
	セグメント利益率	—	—	—
B t o C 事業 ◆eコマース	売上高	220百万円	442百万円	△50.2%
	セグメント利益	△8百万円	△40百万円	+32百万円
	セグメント利益率	—	—	—

第3四半期 財政状態ハイライト



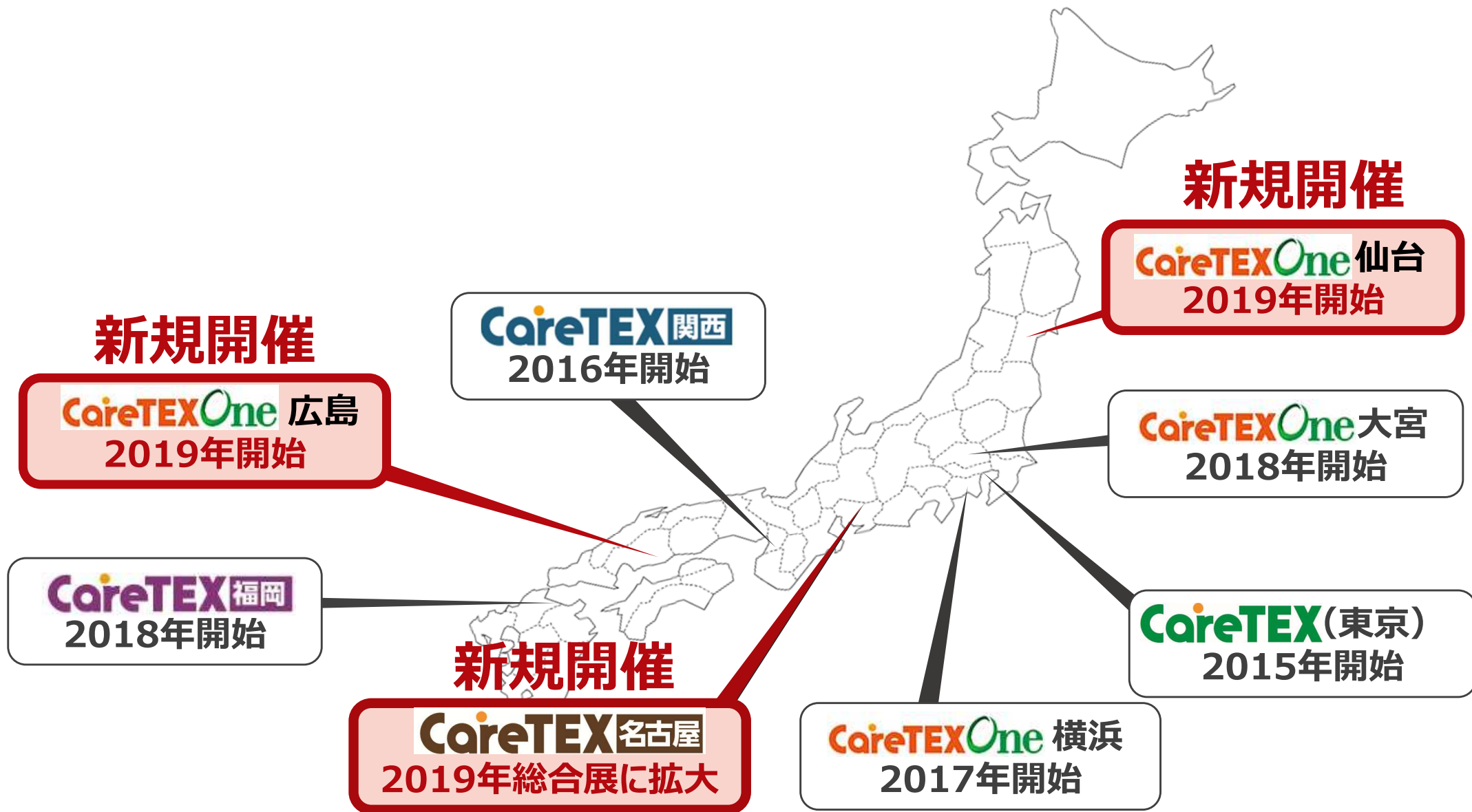
	2020年3月期 12月末	2019年3月期	前期末比
流動資産合計	1,106百万円	975百万円	+131百万円
現金及び預金	987百万円	906百万円	+81百万円
固定資産合計	181百万円	154百万円	+27百万円
流動負債合計	664百万円	431百万円	+233百万円
前受金	474百万円	185百万円	+289百万円
固定負債合計	12百万円	31百万円	△19百万円
純資産合計	610百万円	667百万円	△57百万円

事業別の状況

【商談型展示会事業】 取組み



◆ 全国展開を進めることで、プラットフォーム化を推進





【商談型展示会事業】 開催スケジュール

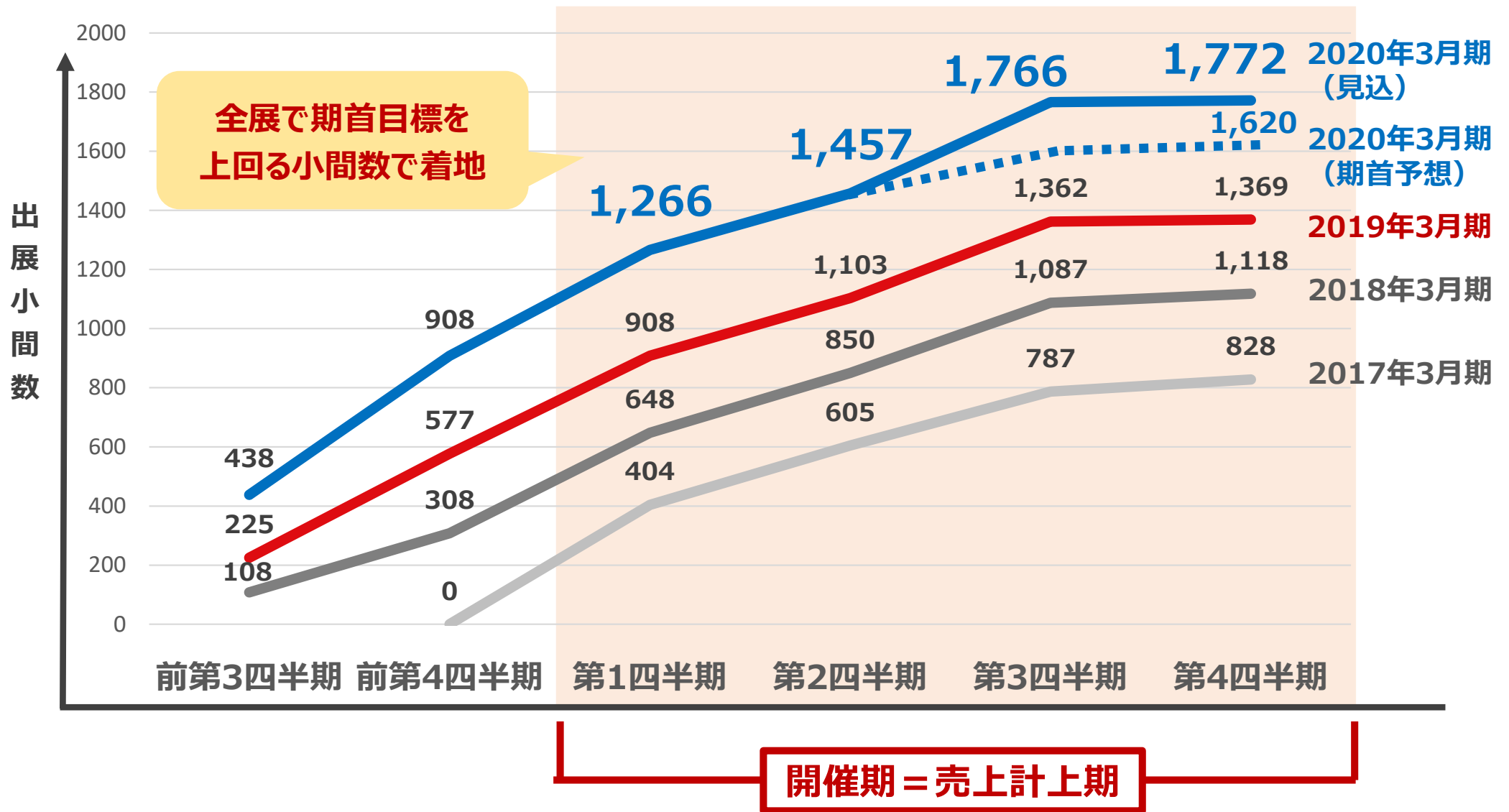
◆ 第3四半期末時点において全8エリア中、7エリアが終了
(2月14日時点で全エリア終了)

四半期	開催月	展示会名	開催地
第1四半期	2019年5月	CareTEX One大宮	埼玉県
	2019年7月	CareTEX福岡	福岡県
第2四半期	2019年8月	CareTEX名古屋	愛知県
	2019年9月	CareTEX One仙台	宮城県
第3四半期	2019年10月	CareTEX関西	大阪府
	2019年11月	CareTEX One横浜	神奈川県
	2019年12月	CareTEX One広島	広島県
第4四半期	2020年2月	東京ケアウィーク	東京都

【商談型展示会事業】 契約進捗状況



◆ 出展小間数の契約進捗状況（累計）



- 注) 1. 出展小間数とは、出展社に貸し出すために仕切られたスペースの単位
 2. 上記の契約進捗状況は各会計期間に開催 (= 売上計上) した展示会の契約獲得時期を累計で表示



業績への影響は軽微

◆ 影響

- ・中国本土からの出展社は4社減少（香港、台湾は影響なし）
- ・中国本土からの来場者は減少（団体ツアーキャンセル等の影響）

◆ 対応策

厚生労働省のガイドラインに従い、会場である東京ビッグサイトと連携

- ・会場内では出展社・来場者ともに、マスク着用を奨励
- ・施設入口に「手洗い消毒液」を設置し、利用を奨励



◆ 新規展開催により、「健康施術業界」「医療業界」へ新たに参入開始

接骨 鍼灸 整体 カイロプラクティック

第1回 **健康施術産業展**
からだケアEXPO

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)

「健康施術」×「商談型展示会」

- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ専門展がない
(市場規模：約7,800億円)(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)総務省統計局調べ

2020年11月開催「CareTEX大阪」
の併設展として、大阪でも開催決定

第1回 **在宅医療 総合展**

医療 看護 調剤

会期：2020年2月12日(水)～14日(金) 会場：東京ビッグサイト 主催：ブティックス(株)

「在宅医療」×「商談型展示会」

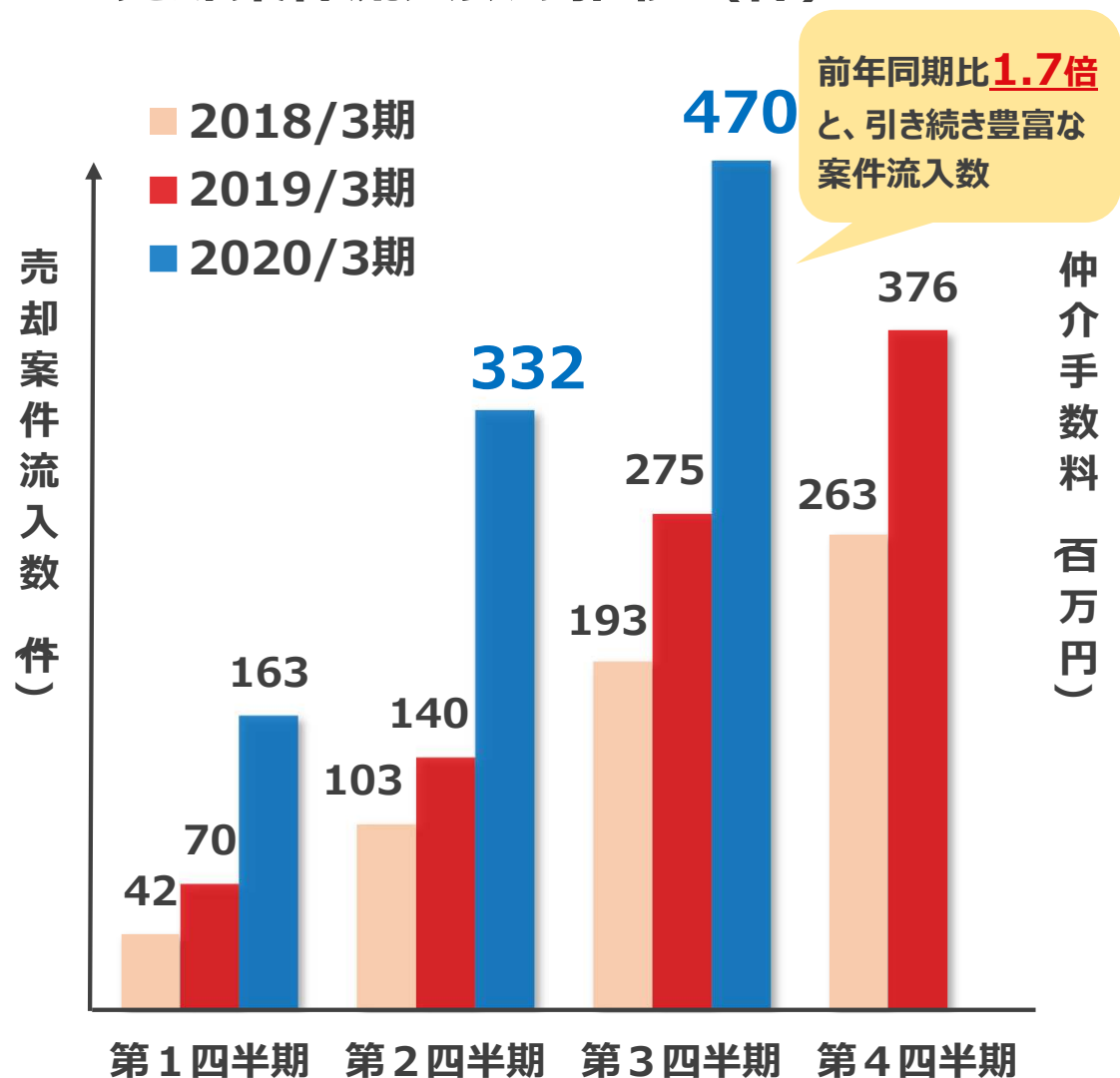
- ✓ 低寡占市場
- ✓ 成長市場かつ巨大市場
(医療業界市場規模：約42兆円)(※)
- ✓ 網羅的な情報が不足

(※)厚生労働省調べ

【M&A仲介事業】 進捗状況

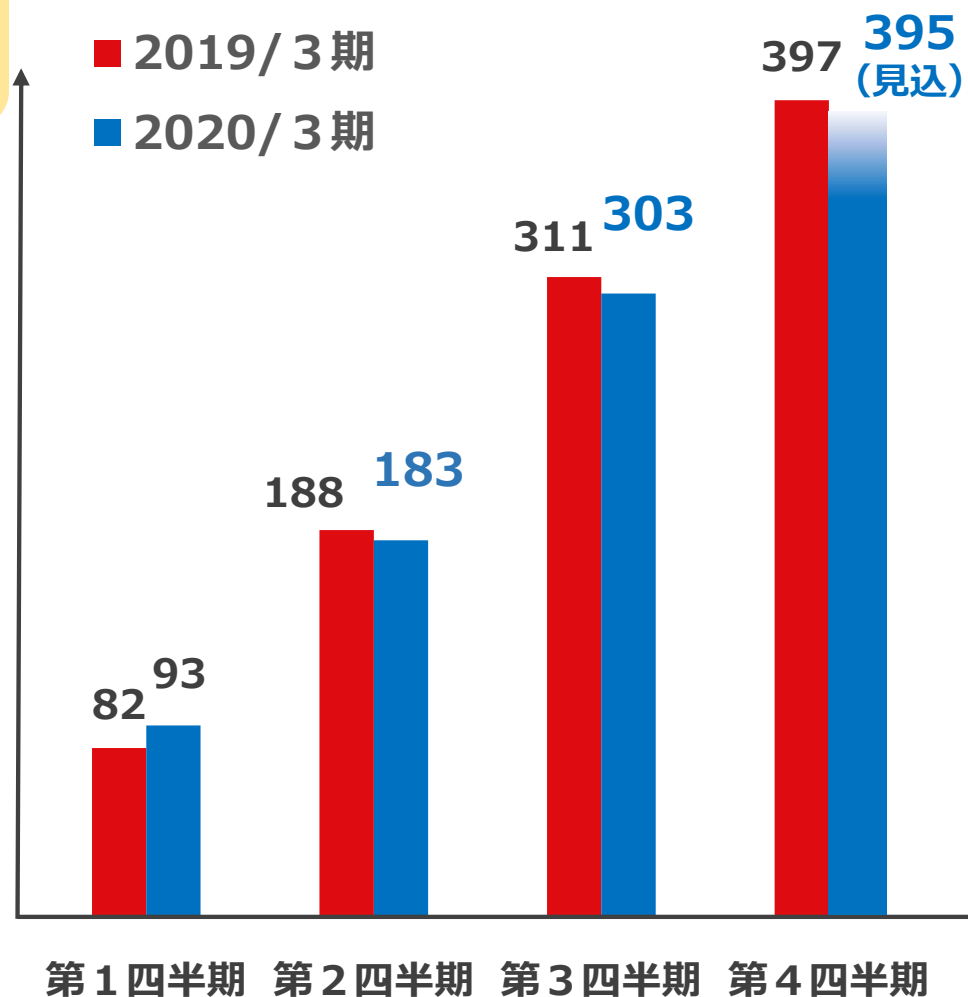


売却案件流入数の推移（件）



M & A 案件の契約状況（累計）

※期中の売上対象となる案件



注) 四半期別の売却案件流入数（累積）

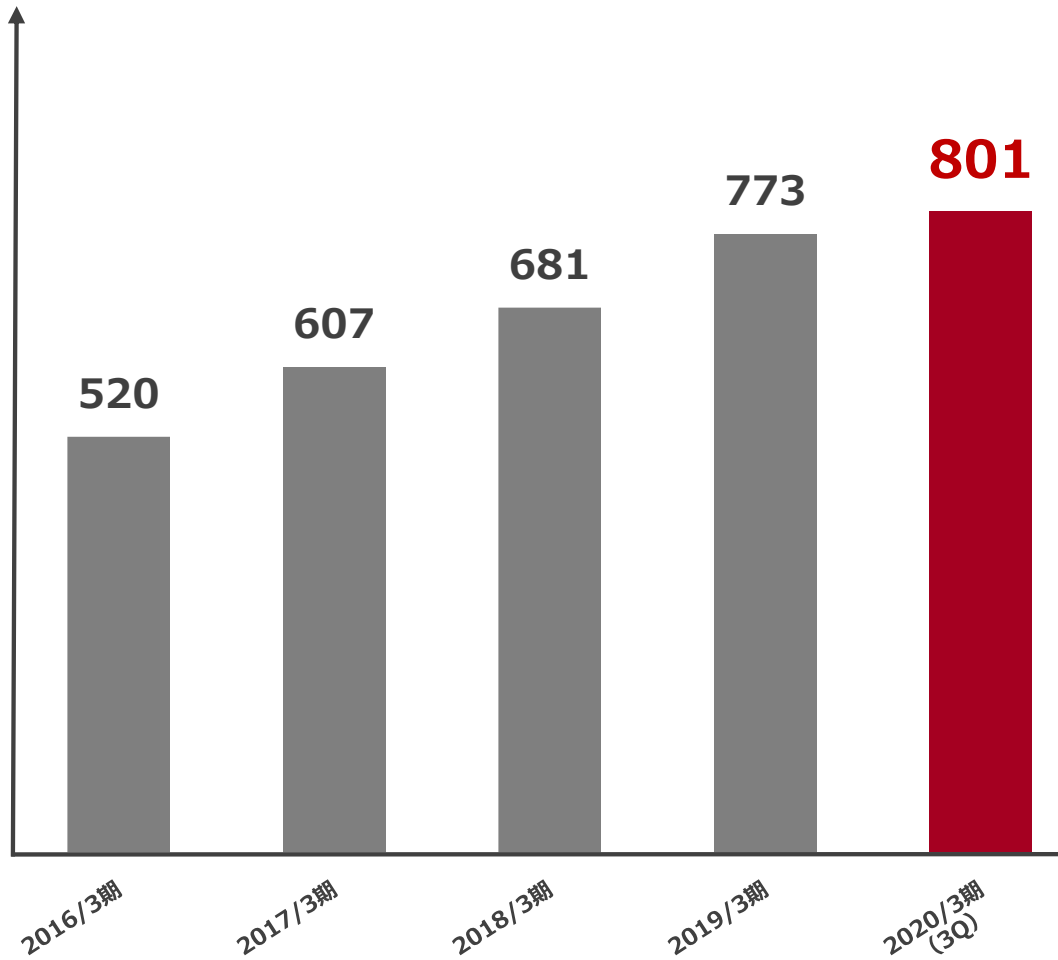
注) 上記の金額には、今期中に譲渡が実行される案件で、当該四半期において、まだ譲渡が実行されていない譲渡契約済の案件の仲介手数料が含まれる
当社会計基準では、譲渡実行をもって売上高として計上するため、上記の金額と売上高とは異なる



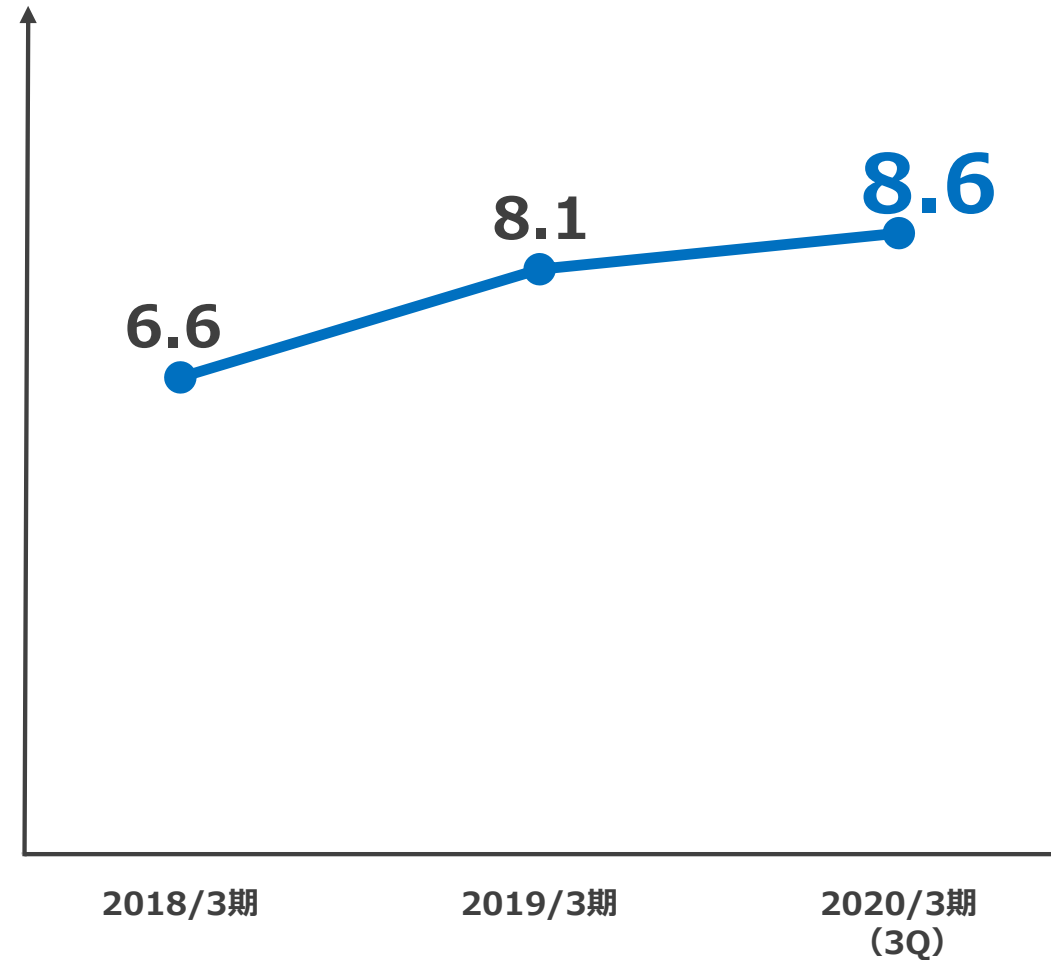
【M&A仲介事業】 成約までの期間

◆ 案件大型化により平均手数料は上昇した一方、成約までの期間は長期化

平均手数料の推移 (万円)



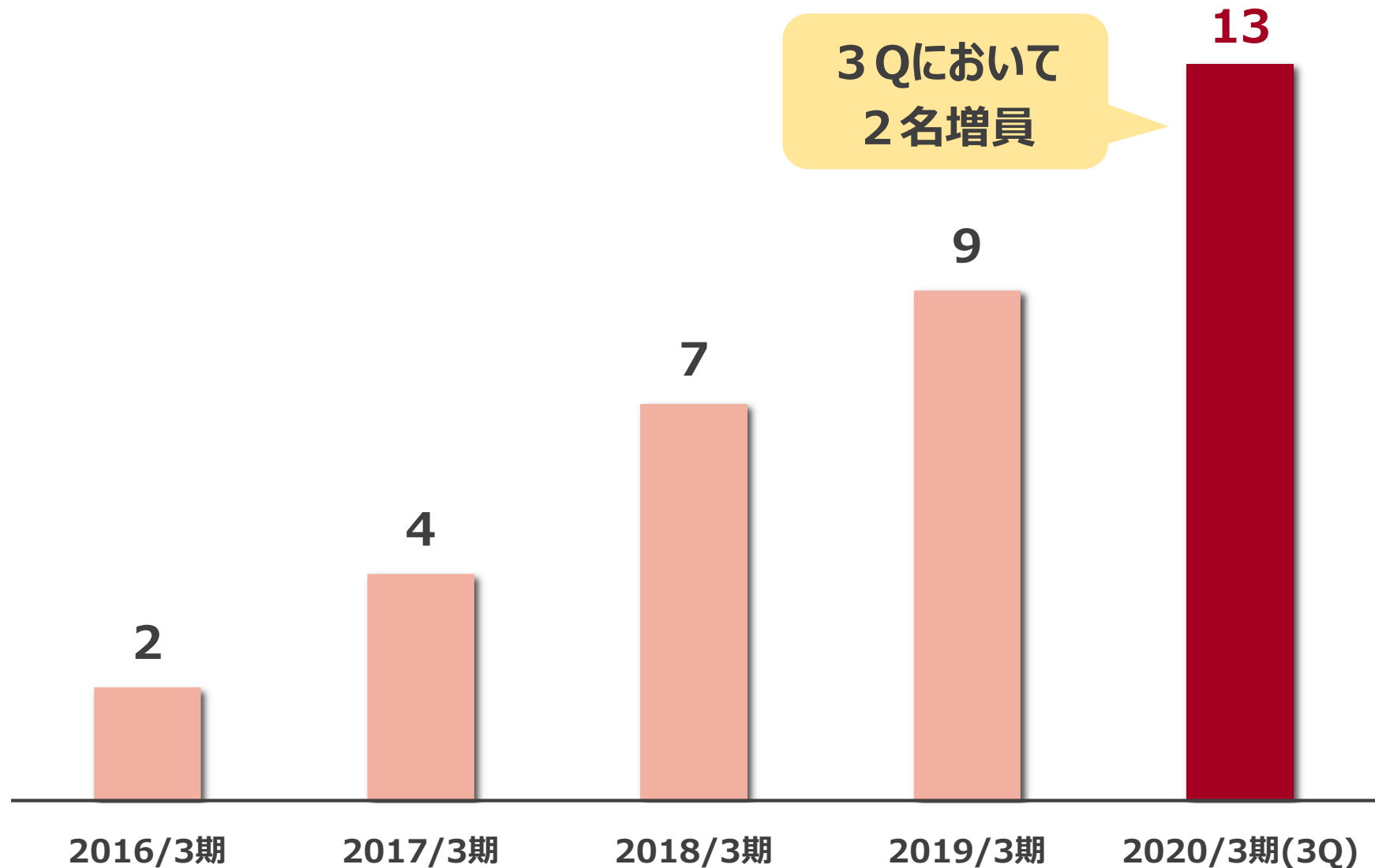
成約までの期間 (月)





【M&A仲介事業】 コンサルタント人員の推移（名）

- ◆ 採用は予定通り順調に進捗
- ◆ 早期戦力化を図るための仕組化及び体制の再構築を急ぐ





BtoC事業の事業譲渡

- ◆ 収益性の低いBtoC事業を事業譲渡
- ◆ 今後は、BtoB事業に経営資源を集中し、
マッチング・プラットフォームの拡大に注力
- ◆ 譲渡価額 3,250万円を、特別利益として計上予定

參考資料



◆ 会社概要

会社名	ブティックス株式会社
本社所在地	東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル11階
設立年月	2006年11月
資本金	259百万円 ※2019年12月31日時点
役員	代表取締役社長 新村 祐三 常務取締役 速水 健史 取締役 土居 史和 取締役 吉崎 浩一郎 取締役 守屋 実 常勤監査役 城戸 沙絵子 監査役 石割 由紀人 監査役 寺西 章悟
事業内容	介護業界に特化したマッチング・プラットフォーム事業 1. 展示会事業 2. M&A仲介事業 3. Webマッチング事業 4. eコマース事業
従業員数	62人（アルバイト・派遣含む） ※2019年12月31日時点

◆ 沿革

2006年11月	当社設立
2007年6月	介護用品のeコマース事業を開始 以降、各種eコマースサイトを開設
2015年3月	商談型展示会事業を開始 東京で「CareTEX」(介護用品・介護施設産業展)の定期開催を開始
2015年4月	M&A仲介事業を開始 介護事業者のM&Aに特化した「介護M&A支援センター」開設
2016年12月	大阪で「CareTEX関西」の定期開催を開始
2017年5月	医療施設のM&Aに特化した「医療M&A支援センター」開設
2017年10月	初の業種特化型展示商談会「CareTEX One」を横浜で開始 以降、名古屋(※1)、大宮、仙台(※1)、広島で開催 <small>(※1)名古屋は2019年より、仙台は2020年より総合展CareTEXに変更</small>
2018年3月	東京ケアウィーク（「CareTEX」「健康長寿産業展」「次世代介護テクノロジー展」「超高齢社会のまちづくり展」の4展示会で構成）の定期開催を開始
2018年4月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2018年7月	福岡で「CareTEX福岡」の定期開催を開始
2018年11月	中国杭州市に合弁会社「杭州方布健康科技有限公司」を設立
2018年12月	配食・介護食のマッチングサービスである「CareTEX365」を開始
2019年4月	本社を東京都港区に移転
2020年2月	東京で「在宅医療総合展」「健康施術産業展（からだケアEXPO）」の定期開催を開始



代表取締役社長 新村 祐三

1990年 リードエグジビションジャパン入社。エレクトロニクス、半導体、液晶、I T、眼鏡、出版、宝飾、文具等の各分野で展示会の総責任者を歴任し、2004年同社取締役就任。
2006年 当社を設立し、代表取締役社長に就任。
早稲田大学卒。



常務取締役管理本部長 速水 健史

2001年 日本興業銀行入行。その後、投資会社、事業会社にてM&A業務、経営管理業務に従事。
2007年 アイピーエスフーズ代表取締役就任。
2011年 当社入社。2015年当社常務取締役就任。
京都大学卒。公認会計士試験合格。



取締役コンサルティング事業部長 土居 史和

1986年 リクルート入社。
1993年 リードエグジビションジャパン入社。2004年同社取締役、2007年同社常務取締役就任。
2018年 当社取締役就任。
広島大学卒。



社外取締役 吉崎 浩一郎

1990年 三菱信託銀行入行。その後、シュローダーベンチャーズ、MKSパートナーズ、カーライル等を経て、2009年 グロス・イニシアティブ設立。2015年クールジャパン機構CIO就任。2016年当社社外取締役就任。
青山学院大学卒。



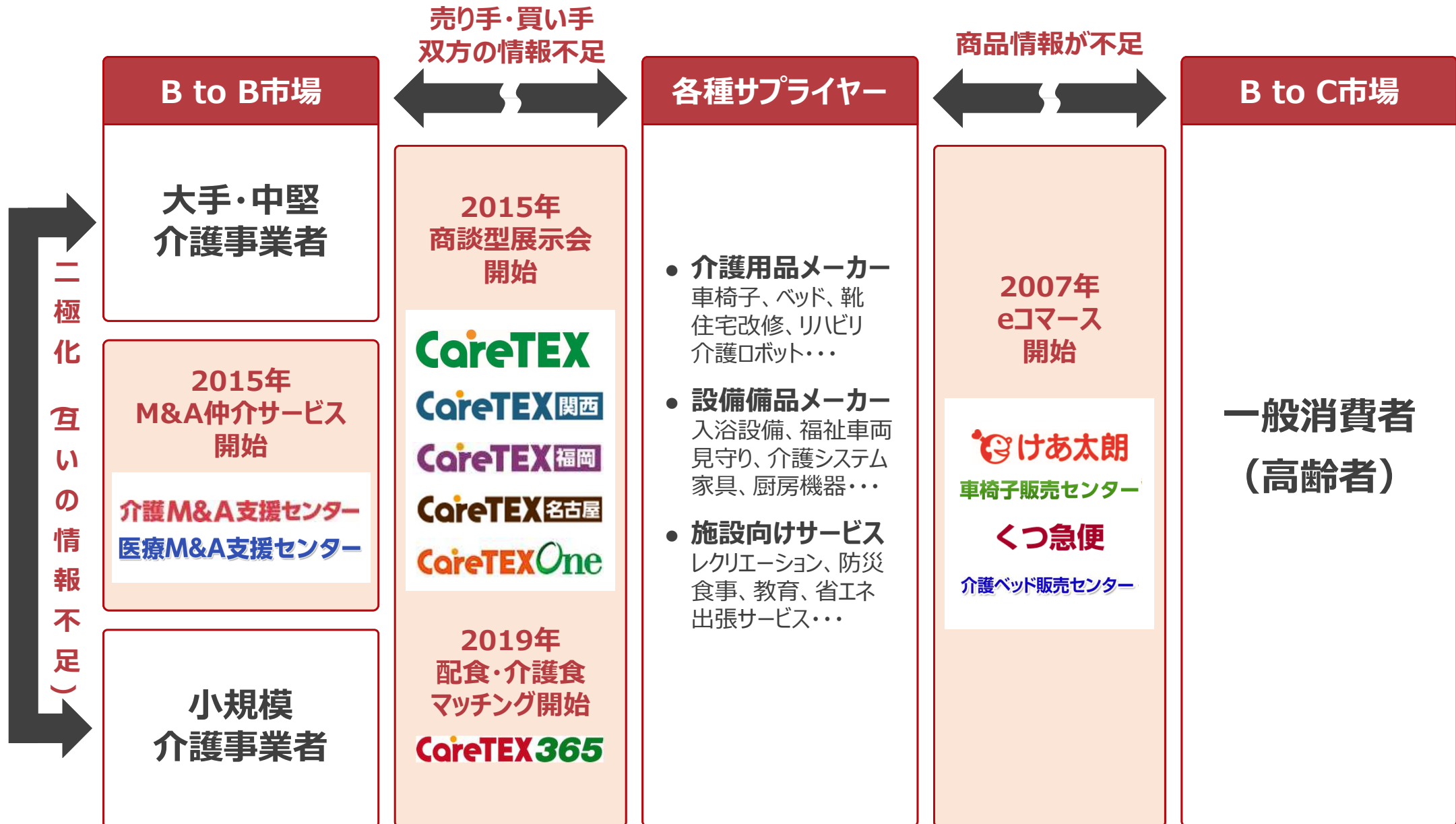
社外取締役 守屋 実

1992年 ミスミ入社。以降、新規事業の立上げ業務に従事。2002年エムアウトを設立し、取締役就任。
2010年 守屋実事務所を設立し、代表取締役就任。
2016年 当社社外取締役就任。
明治学院大学卒。

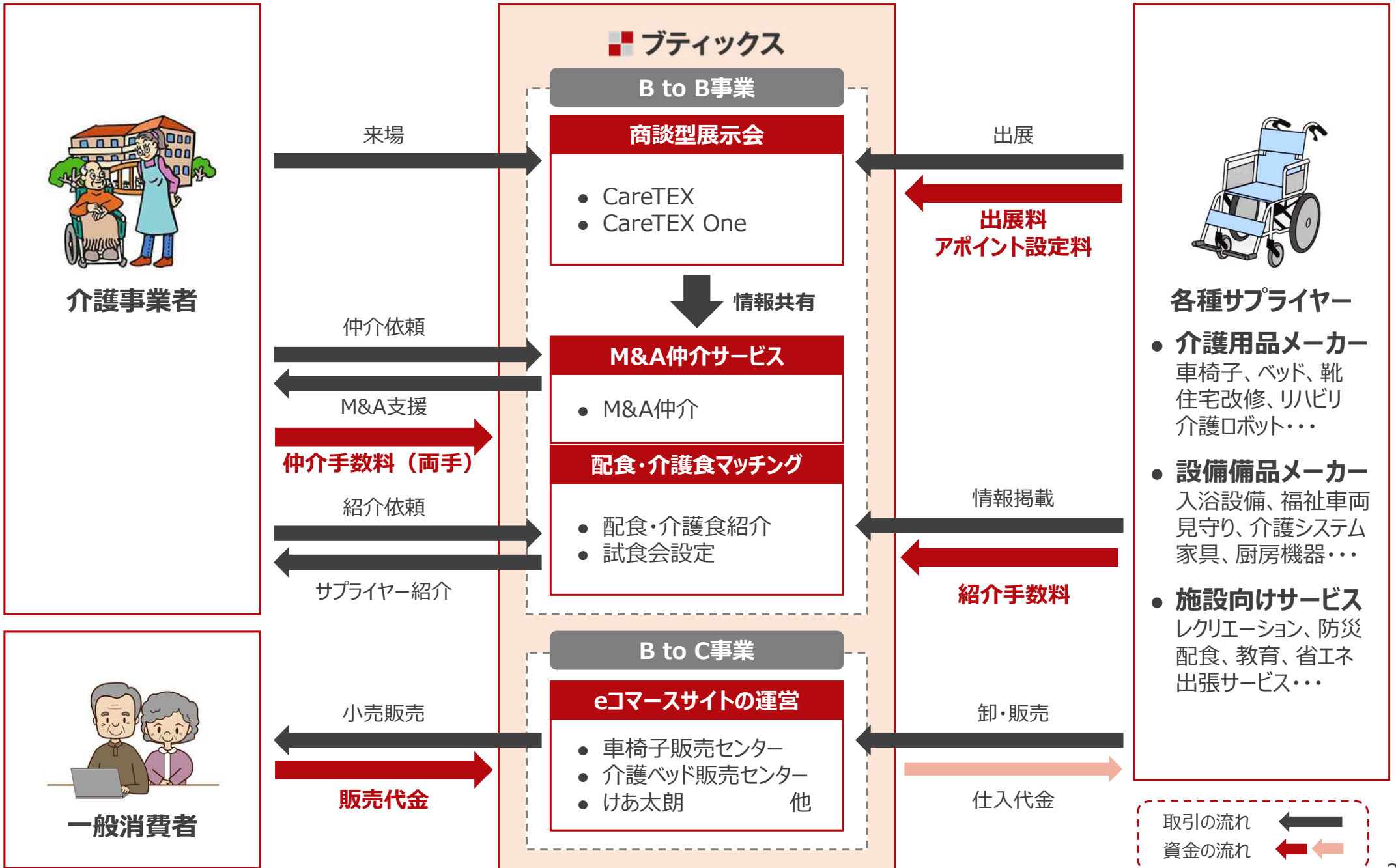
介護業界の課題解決のため、マッチングサービスを提供



- 介護事業者・各種サプライヤー・一般消費者(高齢者等) 間の**情報不足を解消するマッチングサービスを提供**



ビジネスモデル



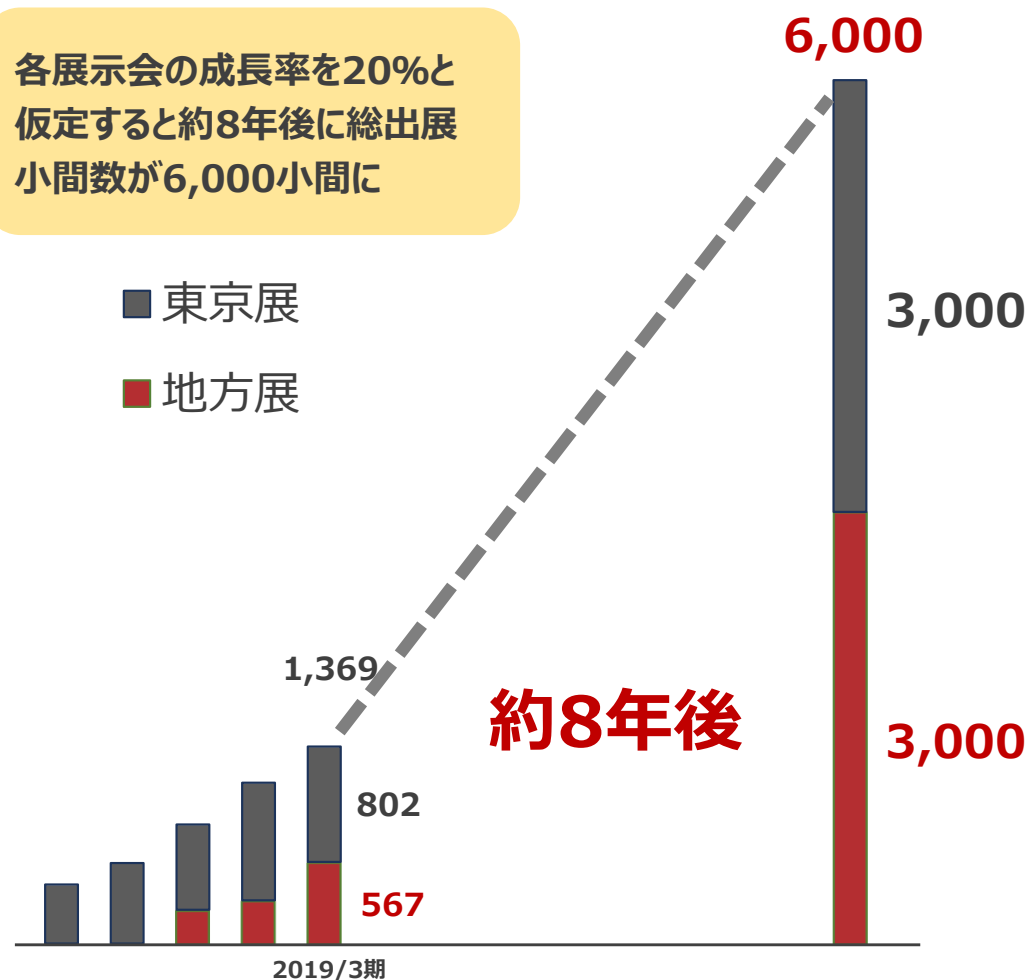
展示会事業の今後の拡大余地



介護業界における当社の展示会事業の拡大余地は、約25億円（前期売上の約4倍）

出展小間数の推移（小間）

各展示会の成長率を20%と仮定すると約8年後に総出展小間数が6,000小間に



介護業界における展示会事業の拡大余地

東京展：3,000小間

既存展拡大 802小間 → 1,500小間
別の時期に開催 1,500小間

地方展：3,000小間

既存展+開催地拡大 567小間 → 1,500小間
別の時期に開催 1,500小間

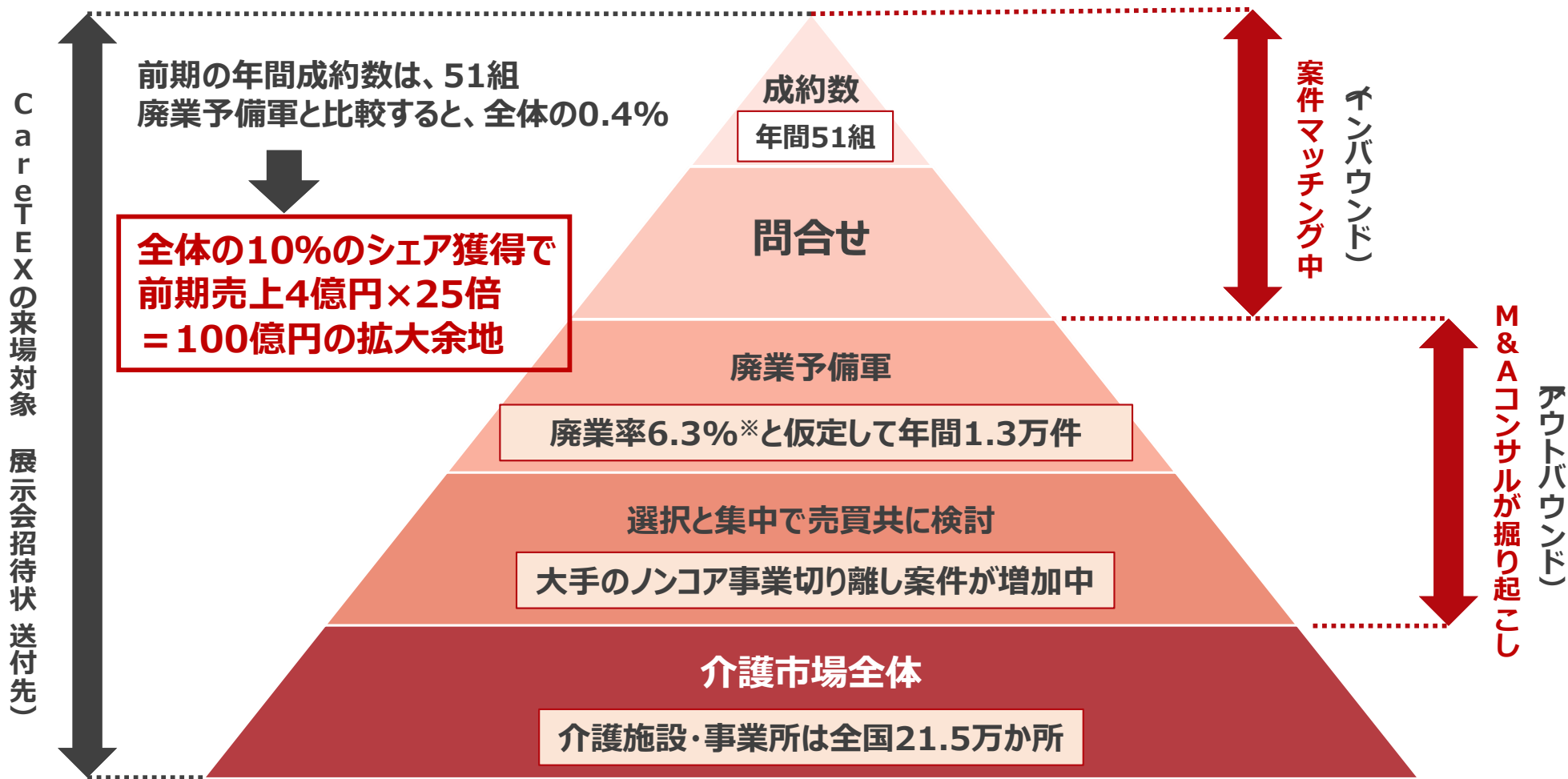
合計：6,000小間 ⇒ 売上：約25億円

展示会の立上げノウハウを活かし、
早期に、他の業界でも展示会を立上げ

M&A仲介事業の今後の拡大余地



介護業界における当社のM&A仲介事業の拡大余地は、約100億円（前期売上の約25倍）



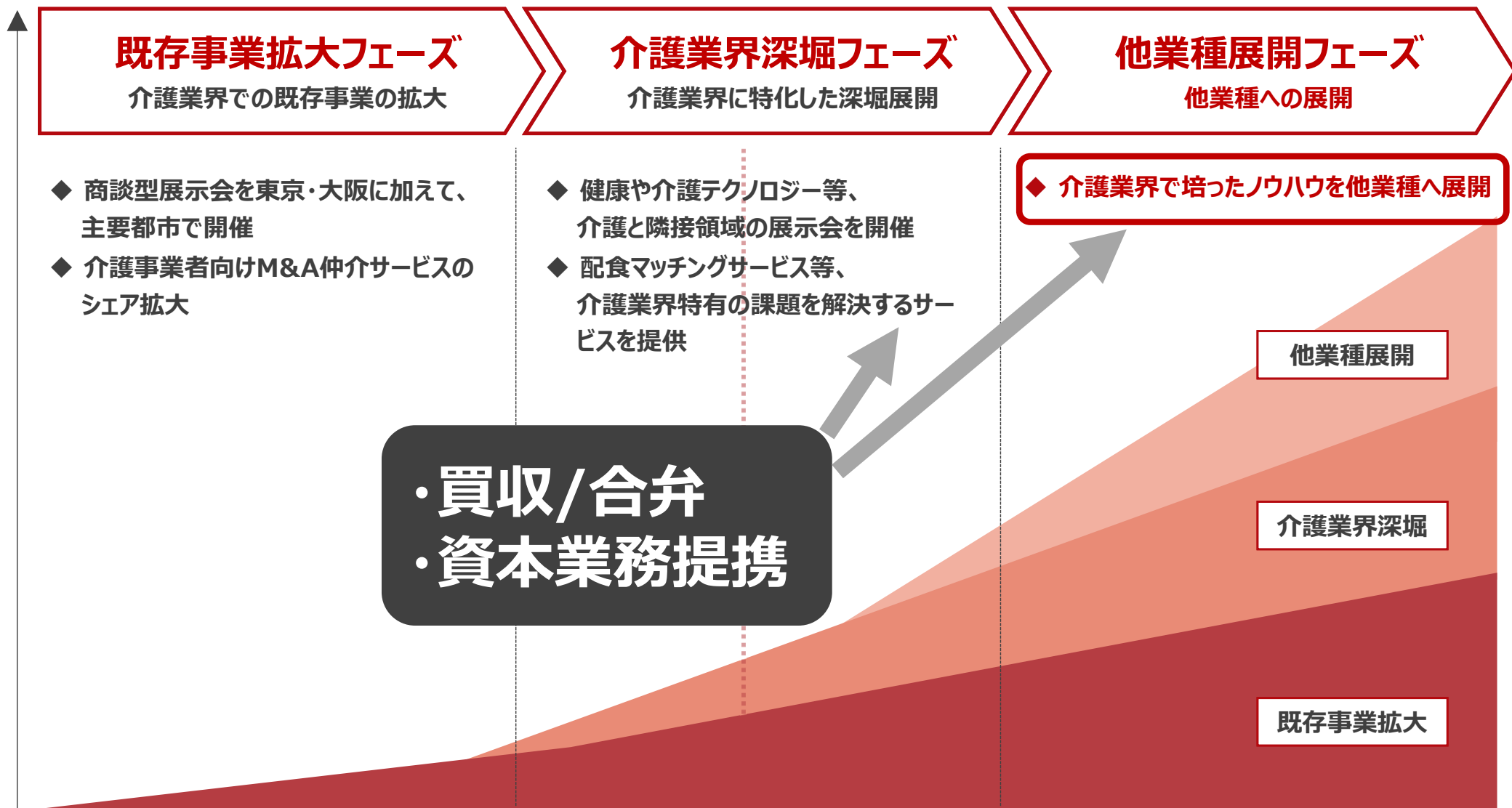
※：出所 東京都福祉保健局「平成28年度 事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数」「事業所指定件数及び事業別・法人別事業所数（平成29年度）」より、2016年4月1日時点の居宅介護支援、居宅サービス事業者数12,315件、2016年度の年間廃止等数780件より算出

中長期成長イメージ



- 既存事業の大きな伸びしろを確実に取り込む
- 並行して、早期に他業種への横展開を図る

事業規模 ◆ : 現在進行中 ◆ : 今後展開予定

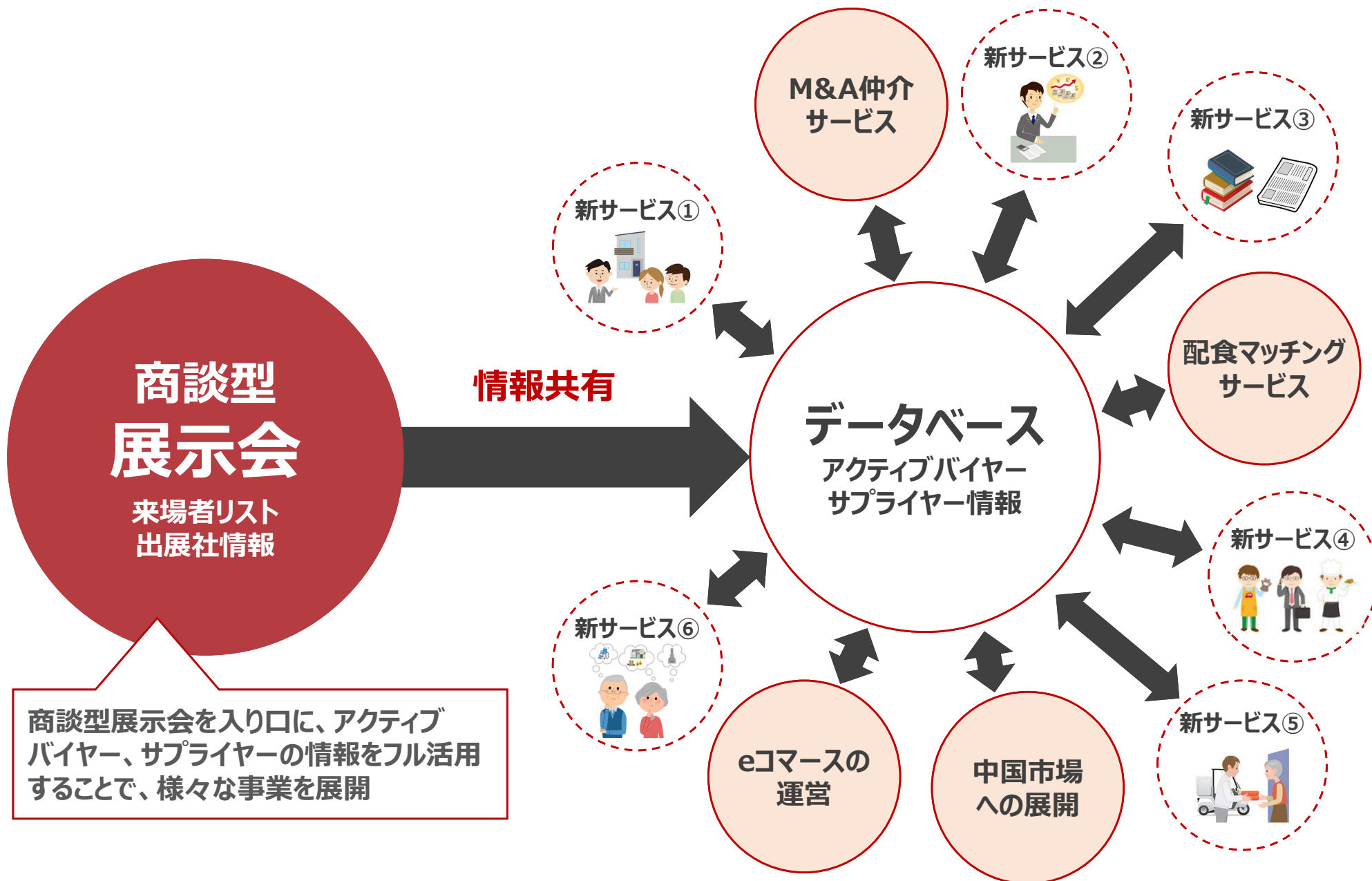


現在

介護業界に特化した深堀展開



■ 課題解決のための新サービスを、自社サービスとして事業化・提供していくことで、事業の拡大を図る

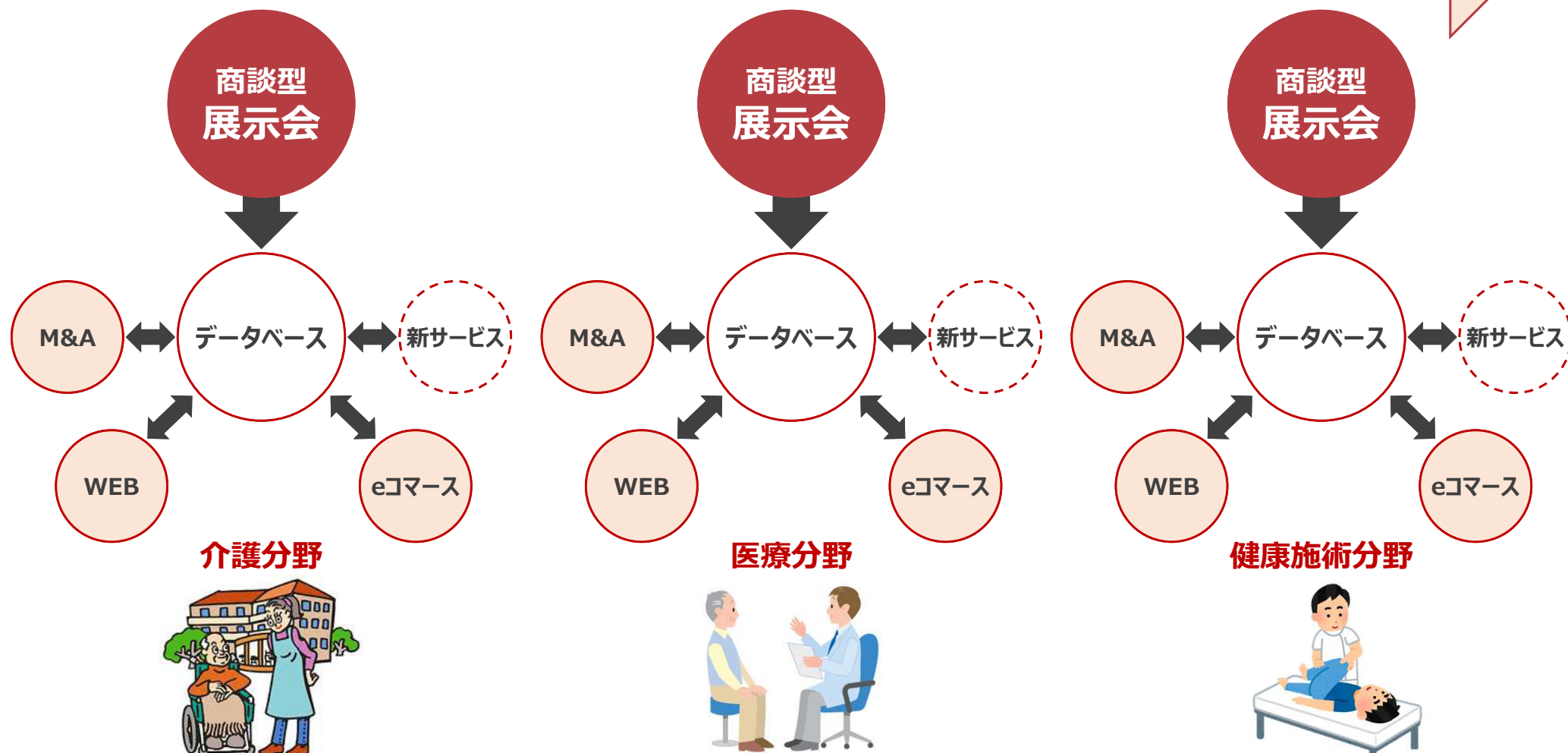


他業種への展開



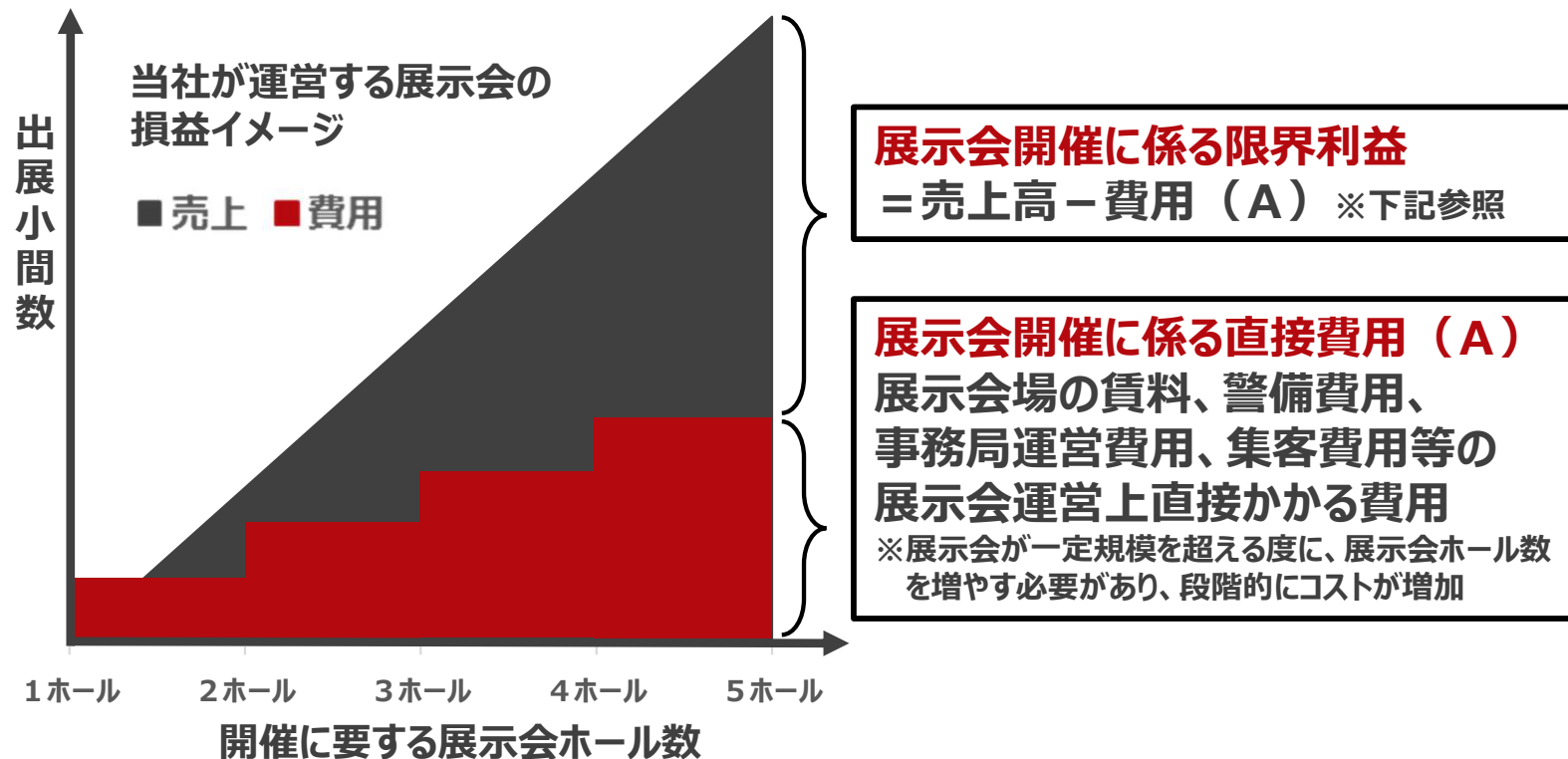
- 低寡占市場においては、介護業界と同様に、様々なマッチング・ニーズが強い
- 商談型展示会を入口として、マッチング・プラットフォームを横展開

商談型展示会を入口に、業種を横展開



商談型展示会事業の特徴

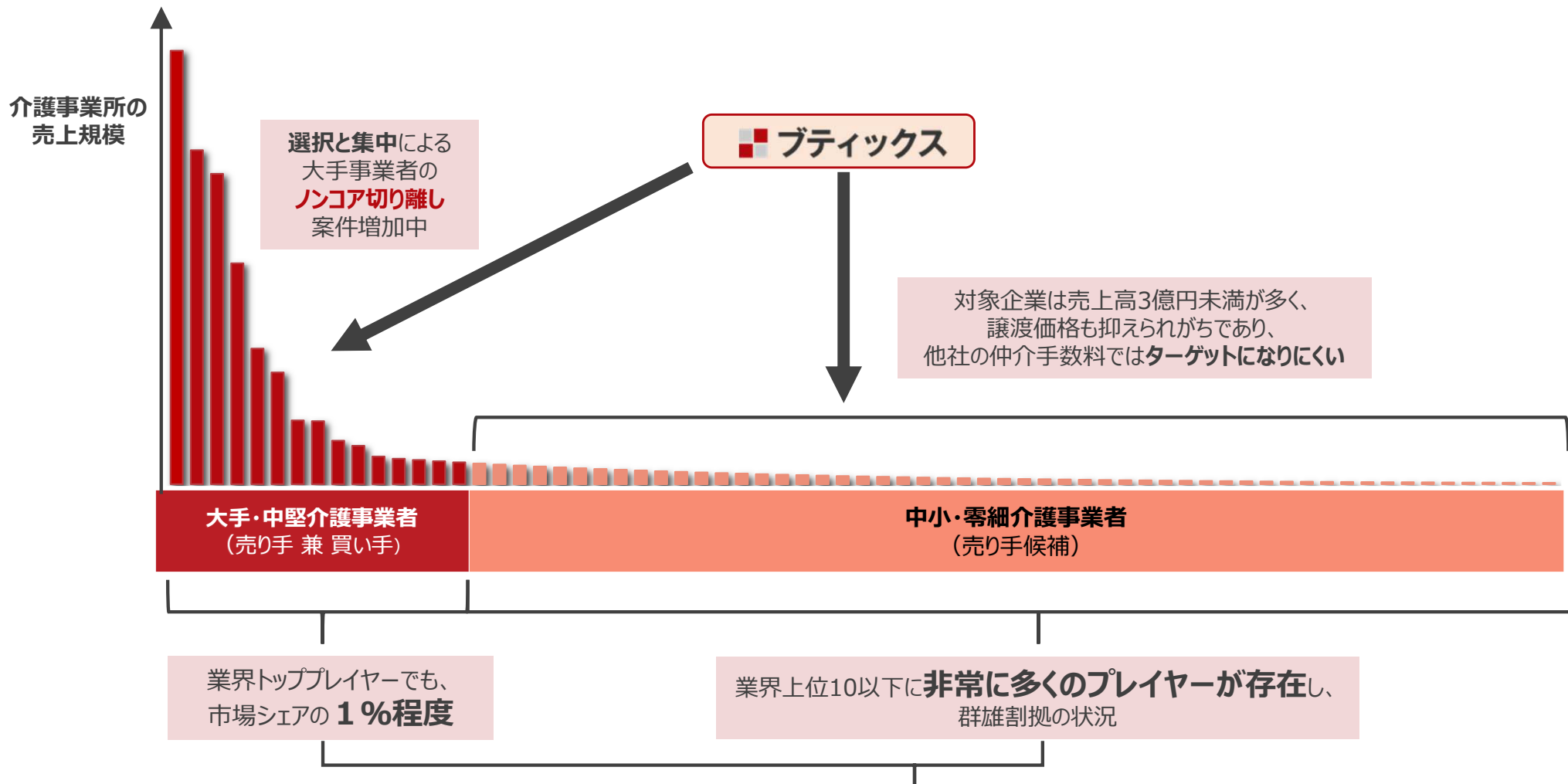
- ◆ 出展社にとって、見込顧客の決裁権限者と直接対面で商談できるため、**受注確度の高い販促活動**が実施可能となる
- ◆ 当社にとって、**事業性・収益性の高いビジネス**として運営しながら、貴重な**決裁者情報**や**様々なニーズ**も収集することができる
- ◆ 展示会場の賃料や集客費用等、かかるコストは限定的であり、損益分岐点も低く、**限界利益率の高い**ビジネスである



M & A 仲介事業の特徴



◆ M&A事業の拡張余地が非常に大きい（ロングテール型の市場）



寡占化されていない市場であり、今後、企業再編等により、
M&Aの需要が更に高まると予想される市場